

**研究開発型製薬企業の国際化戦略：研究開発拠点の発展とそのマネジメントについて(経営学専攻, 修士論文要旨(2005年度修了者))**

著者	林 邦彦
雑誌名	大学院紀要 = Bulletin of graduate studies
巻	56
ページ	252-252
発行年	2006-03-31
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10114/00020707">http://hdl.handle.net/10114/00020707</a>

論文のテーマである「中島飛行機の技術継承と北関東工業地域の産業発展の継続における研究」について産業集積と企業活動から検討している。

本論文は、下記の4つの先行研究を基に、執筆した。

- 1) 松島茂(2004)「産業構造の多様性と地域経済の頑健さ」群馬県桐生市、太田市及び大泉町のケース『ワーキングペーパー』法政大学イノベーション・マネジメント研究センター
- 2) 高崎経済大学附属研究所 (2002)『ベンチャー型企業の到来』日本経済評論社
- 3) 麻島昭一「第二次大戦末期の中島飛行機」(1985)『第65号専修大学経営研究所報』専修大学経営研究所 中島飛行機の研究
- 4) 高橋泰隆 (1985)『中島飛行機の研究』日本経済評論社

#### <経営学専攻>

### 研究開発型製薬企業の国際化戦略 ー研究開発拠点の発展とそのマネジメントについてー

林 邦彦

日本の製薬企業の国際化は、着実に進展してきているものの、日本の他の製造業と比較した場合、まだそのプレゼンスは低い。これは研究開発の成果である医薬品の売上が、海外製薬企業と比較しても非常に低いこととも関係していると考えられる。では日本の製薬企業が国際的に成功する、すなわち国際的に高い売上高を上げるためにはどのようにすれば良いのであろうか。M&Aを行うことなども考えられるが、本論文では新薬の販売を行う製薬企業が国際的に成功するためには、研究開発の成功が必要で、そのためには研究開発の国際化が必要であると考えた。そこで、日本の研究開発型の製薬企業にとって、研究開発の国際化に必要な要件を検討した。

まず、第2章において製薬業界を取り巻く環境の検討を行い、その結果、新薬開発を行おうとする企業、すなわち研究開発が必要な企業（メガファーマおよびスペシャリティファーマ）には、研究開発の国際化が必要であることを明らかにした。次に第3章において先行研究の調査を行い、研究開発の国際化が起こる要因およびその影響の大きさ、研究開発の国際化の発展段階とその段階に応じたマネジメントなどのあり方について明らかにした。これらをもとに第4章で研究開発を必要とする日本の製薬企業において、研究開発の国際化を成功させるための要件の仮説を設定した。

第5章では設定した仮説を検証すべく、研究開発の海外展開を行っている日本の製薬企業4社について、インタビューや文献、各種資料にもとづいて、研究開発の国際化の歴史、研究開発拠点のマネジメント、そして研究開発の成果などについて検討を行った。

調査結果を元に設定した仮説の検証を行ったところ、若干の修正が必要であったが、概ね支持された。まとめると以下のようになる。まず、研究開発拠点、特に臨床試験以降を行うための開発拠点を、米国の製薬クラスターに設置する。米国開発拠点設置初期には、市場に関する知識（マーケティング、規制など）を持ったリーダーなどを通じて、拠点、日本本社ともに米国市場に関する組織的な学習を行う。組織的な学習によるノウハウの習得ができ、かつ海外開発拠点が発展してきたら、拠点独自の研究開発を遂行すべく、クラスターへのネットワークが行える優秀な現地人材を登用し、リーダーにすえて、拠点の現地化を更に進めさせる。いずれの場合も、現地リーダーへの権限委譲を行う必要がある。これらの決定は企業戦略に大きな影響を与えるため、企業トップの強い関与が必要であり、企業としてこのような決定を行える国際経営能力を、企業トップ、あるいはそれに近い人物の経験に基づいて有していることが必要である。

以上の結果は研究開発の国際化を行う上で必要条件であるが、研究開発が成功するためにはこれ以外にも必要な要件（医薬品となりうる候補品の存在）もある。今回明らかとなった必要条件をもとに、さらに企業独自のリソースをも加味したより詳細な戦略が、真の研究開発の国際化およびその成功に必要なものである。

#### <経営学専攻>

### 日本人と米国人の間の異文化ビジネス交渉を成功に導く 交渉ノウハウと交渉プロセスの運営とは何か ー交渉者同士の直接的な信頼関係の構築を通じてー

福岡 賢昌

本稿は、日本人と米国人が行う異文化ビジネス交渉において、媒介者を介さず交渉者同士の直接的な信頼関係の構築を通じて、交渉を成功に導くノウハウやプロセスの運営を明らかにしようとするものである。

ビジネス交渉において交渉者同士の直接的な信頼関係の構築は交渉を成功に導く重要な要素を占めていると考えられるが、今までの異文化ビジネス交渉に関する先行研究では主にホフステッド（Hofstede,1991）やトランペナース（Trompenaars,1998）等の研究を基礎にして、交渉者同士の文化の違いを明らかにし、その違いを認識することに焦点が当てられてきた。異文化ビジネス交渉であっても、交渉者同士が直接信頼関係を構築し、交渉を成功に導くことは可能である。そこで、筆者は交渉者同士の直接的な信頼関係の構築を通じた交渉を成功に導く交渉ノウハウと交渉プロセスの運営を明らかにするため、日本人と米国人に街頭で質問調査を実施し、分析した結果、以下の交渉ノウハウや交渉プロセスの運営が明らかになった。この結果はトヨタとGMのNUMMI設立交渉の事例においても見られた。

#### 1. 交渉ノウハウ

経営者の信頼性